

(Free download) Ganz einfach verkaufen: Die 12 Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs (Whitebooks) (German Edition)

Ganz einfach verkaufen: Die 12 Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs (Whitebooks) (German Edition)

Hermann Scherer

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF




Hermann Scherer

Ganz einfach verkaufen

Die 12 Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs

GABAL

 Download

 Read Online

#3646706 in eBooks 2010-03-15 2010-03-15 File Name: B00ZROMR3C | File size: 35.Mb

Hermann Scherer : Ganz einfach verkaufen: Die 12 Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs (Whitebooks) (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Ganz einfach verkaufen: Die 12 Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs (Whitebooks) (German Edition):

Dieses Buch zeigt erstmals den in 12 Phasen aufgliederten Ablauf des professionellen Verkaufsgesprächs mit

einer logischen und chronologischen Struktur und vielen nachvollziehbaren und leicht anwendbaren Tipps zur Umsetzung. Das Buch ist ideal für den Einsteiger in das Thema Verkaufen und lesenswert für jeden, der neue Impulse gewinnen möchte. Es liest sich schnell und einfach und überzeugt durch einen übersichtlichen Aufbau und großzügige Praxisnahe. Aus dem Inhalt: Vorbereitung, Eigenmotivation, Begründung, Gesprächseinstieg, Bedarfsanalyse, Präsentation, Einwandbehandlung, Preisverhandlung, Kaufbereitschaft herbeiführen, Abschluss, Verabschiedung, Nachbereitung